

1. *Єремєєв І. С., Горделадзе М. В.* Катастрофам дешевше запобігати, аніж вже потім долати їх... // Міське господарство України. — 2007. — № 1. — С. 19—22.
2. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. — 384 с.
3. Про встановлення тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (квартирну плату) для житлово-експлуатаційних підприємств комунальної власності територіальної громади м. Харкова: Рішення Виконавчого комітету Харківської міської ради від 04.10.06 № 806 // Слобода. — 2006. — № 81. — С. 5—7.
4. *Пунырев Е. И.* Реформа ЖКХ: концепция и реалии // ЖКХ. — 2006. — № 9. — С. 17—19.
5. *Ряховская А. Н., Таги-Заде Ф.Г.* Услуги по содержанию жилфонда // ЖКХ. — 2006. — № 9. — С. 23—26.

УДК 338.45

**О. Є. Федорченко**, асистент кафедри  
обліку підприємницької діяльності,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Стаття присвячена питанням організації управління дебіторською заборгованістю на підприємствах у сучасних ринкових умовах як чинником посилення ефективності системи управління ними.

The article is devoted to the questions of creditors' debts management organization on enterprises within modern market conditions as the factor of the efficiency strengthening of their management systems.

Управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших елементів управлінської діяльності на підприємстві. Передусім це пов'язано з тим, що в умовах діяльності на висококонкурентних ринках такий важливий етап фінансово-господарської діяльності підприємства, як обіг коштів, не повинен залежати від дій або планів контрагентів. Питання повернення грошових коштів від боржників у всі часи стояло гостро, але особливої актуальності набуло в 90-х роках минулого сторіччя під час гіперінфляції в Україні. Саме тоді вперше, після тривалого панування планової економіки, коли наперед було відомо, коли платити, скільки і кому, керівники підприємств почали замислюватись над тим, що суми грошових коштів, які погашаються боржниками, через певний час вже не мають тієї початкової цінності (вартості).

На розмір дебіторської заборгованості впливають різні фактори, такі як ринкова кон'юнктура, існуюча система взаєморозрахунків із клієнтами, платіжна дисципліна клієнтів, якість і послідовність роботи з цією заборгованістю тощо, які мають бути враховані при формуванні облікової та кредитної політики підприємства. Тільки правильно організована аналітична робота з дебіторською заборгованістю може допомогти систематизувати відносини з дебіторами.

На практиці часто складається ситуація, коли клієнт хоче швидше одержати товар, а розрахуватися якомога пізніше. При аналізі (управлінні) дебіторською заборгованістю, яка виникає внаслідок такої ситуації, основний акцент необхідно робити не на її ліквідації, а на гармонізації комерційних та фінансових інтересів підприємства. Іноді в процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно поступатися короткостроковими економічними вигодами для досягнення довготермінових маркетингових цілей, передусім для збереження та розширення клієнтської бази, формування лояльних до підприємства та його торгових марок груп клієнтів тощо.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство має вжити таких заходів:

1. Здійснити попередню перевірку клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості.
2. Сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшого співробітництва з клієнтами, які мають низький кредитний рейтинг.
3. Визначити критерії надання кредиту, його граничний розмір.
4. Класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками.
5. Розробити план заходів щодо роботи з кожним клієнтом з визначенням термінів, відповідальних, оцінки затрат, а також одержаного ефекту.
6. Виокремити прострочену дебіторську заборгованість.
7. Провести реальну оцінку вартості і швидкості обороту дебіторської заборгованості.
8. Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості, а також розробити та затвердити положення про мотивацію по досягнутих результатах.
9. Внести інформацію щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства і здійснити контроль за виконанням.

10. За можливістю запроваджувати інші сучасні методи управління дебіторською заборгованістю, такі як факторинг, страхування фінансових ризиків, використання оплати векселями.

Отже, головним завданням управління дебіторською заборгованістю є встановлення таких договірних відносин, які забезпечують повне і своєчасне надходження коштів, а застосування наведених методів має знижувати ступінь ризикованості неповернення коштів від боржників.